

CONVERGENCIA, DESARROLLO Y EMPRESARIALIDAD EN EL
PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA*CONVERGENCE, DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURSHIP IN THE
PROCESS OF ECONOMIC GLOBALIZATION*

Francisco Javier Santos Cumplido
Universidad de Sevilla
fjsantos@us.es

BIBLID [1576-0162 (2004), 10/11, 171-202]

RESUMEN

Las transformaciones que está imponiendo la globalización han devuelto desde la década de los ochenta del siglo XX el interés académico por la dinámica de la economía en el largo plazo. Por un lado, formando parte del *mainstream* de la Ciencia Económica, los investigadores de la “teoría del crecimiento” vienen insistiendo en el análisis de los procesos de convergencia a escala mundial y, por otro, siguiendo un enfoque multidisciplinar y negando en general la existencia de convergencia, los investigadores de la “teoría del desarrollo” están profundizando en el estudio de los factores que explican las diferencias de renta entre países y regiones.

El primer objetivo de este trabajo es, por tanto, el análisis de las diferencias y similitudes entre estas dos corrientes de pensamiento económico, centrando la exposición posteriormente en la teoría del desarrollo y también en el papel de la empresarialidad como factor explicativo de las divergencias de la economía mundial. Además, se va a plantear una tipología de modelos de empresarialidad presentes en el mundo de la globalización

Palabras clave: crecimiento económico, desarrollo económico, globalización, empresarialidad, organización industrial.

ABSTRACT

The transformations imposed by globalization have restored the academic interest for long-run economic dynamics since the nineties of the twentieth century. On the one hand, belonging to mainstream economics, researchers within the “growth theory” are insisting on the analysis of convergence processes across the world economy. And, on the other hand, following a multidisciplinary approach and generally denying the existence of convergence, researchers within the “development theory” are deepening in the study of those factors which explain income differences between countries and regions.

The first objective of this paper is, therefore, the analysis of the differences and similarities between these two branches of economic thought. Afterwards, the paper will focus on “development theory”, and also in the role that entrepreneurship plays as a factor explaining divergence across the world economy. Besides, a typology will be elaborated regarding the different entrepreneurship models present in this globalized world

Key words: economic growth, economic development, globalisation, entrepreneurship, industrial organization.

Clasificación JEL: D21; F02; F20; L16; M13; M21; O10; O40; R11

1. INTRODUCCIÓN

Desde la década de los ochenta del pasado siglo XX, en la Ciencia Económica se ha despertado de nuevo un notable interés científico por las cuestiones vinculadas con el comportamiento de las economías en el largo plazo. Este hecho está relacionado con los importantes cambios impuestos por la globalización y la revolución de las tecnologías de la información y comunicación, los cuales han socavado la creencia en los países más avanzados que era posible un crecimiento y desarrollo ilimitados. Lógicamente, como resultado de tales cambios nos encontramos a comienzos del siglo XXI con un escenario mundial mucho más complejo, que se caracteriza además por una elevada incertidumbre.

Principalmente, son dos las corrientes de pensamiento económico que se han preocupado por ese desenvolvimiento a largo plazo de las economías. Por un lado, la corriente que se agrupa en torno a la “teoría del crecimiento económico”, que viene teniendo un importante protagonismo desde los años ochenta del siglo XX dentro del cuerpo central de las escuelas de pensamiento económico y, por otro lado, la corriente que se agrupa en torno a la “teoría del desarrollo económico”, la cual irrumpió en el análisis económico con mucha fuerza durante la década de los cuarenta, cincuenta y parte de los sesenta del siglo XX, entrando en una etapa de crisis en los años setenta para resurgir de nuevo a partir de los ochenta, en gran parte por la aceptación que obtiene desde entonces el nuevo modelo de desarrollo endógeno.

En este sentido, el presente trabajo tiene como primer gran objetivo discutir sobre las aportaciones principales que se han realizado desde sus orígenes en la teoría del crecimiento, y compararlas después con las de la teoría del desarrollo. Para ello, en un primer epígrafe se realizará una breve revisión crítica de la literatura de la teoría del crecimiento, haciendo especial hincapié en la hipótesis de convergencia, la cual es defendida por la escuela neoclásica. En un segundo epígrafe, se realizará una síntesis de la literatura de la teoría del desarrollo económico, exponiéndose, por un lado, las diferencias que

mantiene respecto a la teoría del crecimiento y destacando, por otro lado, que su enfoque metodológico ofrece un marco más apropiado para explicar lo que está sucediendo actualmente en la realidad mundial, donde la divergencia es uno de sus rasgos más característicos. De hecho, en esta revisión de la literatura de la teoría del desarrollo se analizará en mayor detalle los fundamentos del modelo de desarrollo endógeno con el objetivo último de explicar el papel que actualmente éste otorga a la empresarialidad como factor explicativo del crecimiento o estancamiento de las economías.

En términos muy generales y a modo de introducción, por empresarialidad (o “entrepreneurship” según la literatura inglesa al uso) se puede entender el conjunto de cualidades dinámicas de empresas y empresarios, que influyen en la configuración de un determinado tipo de estructura productiva y empresarial y, por tanto, en el crecimiento y el desarrollo económicos de cualquier territorio. Hasta no hace mucho tiempo, a este factor no se le había dado toda la importancia que merecía, fundamentalmente por el *mainstream* de la Ciencia Económica. En el caso de la teoría del desarrollo endógeno, el papel de la empresarialidad sí se está teniendo en cuenta, sin embargo, de forma muy parcial. Por consiguiente, en este trabajo se va a plantear como segundo gran objetivo el de profundizar con mayor decisión en el vínculo existente entre empresarialidad y desarrollo, con el fin de cubrir esa laguna de la teoría del desarrollo endógeno y de paso situar a la empresarialidad en el centro del análisis del sistema económico.

Para alcanzar este segundo objetivo del trabajo, se elaborará en un nuevo epígrafe un modelo teórico, el cual se va a apoyar, por un lado, en la revisión de la literatura sobre crecimiento y desarrollo realizada en los dos epígrafes anteriores, por otro lado, en algunas aportaciones relevantes de la literatura de la economía regional e industrial y, por último, en las principales aportaciones de la teoría de entrepreneurship.

2. TEORÍA DEL CRECIMIENTO Y CONVERGENCIA

Como es bien sabido, el análisis de los factores que influyen en el desenvolvimiento de las economías en el largo plazo tiene su origen en la teoría clásica del crecimiento económico. Las contribuciones de Smith, Ricardo y Malthus supusieron una ruptura con las de sus predecesores, los mercantilistas, y fueron radicalmente distintas en cuanto a su enfoque y metodología respecto a las de sus seguidores, los neoclásicos, con los que, en cualquier caso, comparten su fe en el mercado, el liberalismo y la iniciativa privada. Haciendo un esfuerzo de síntesis, se puede señalar que la teoría clásica del crecimiento se basa en dos asunciones básicas (Eltis 2000); en primer lugar, que algunas actividades son productivas y tienen potencial para generar un beneficio neto a diferencia de otras y, en segundo lugar, que el crecimiento de las economías dependerá principalmente de la reinversión de los beneficios de las actividades productivas, es decir, de la acumulación de capital. Por otra parte,

habría que añadir que la teoría clásica del crecimiento parte del supuesto de que existen rendimientos marginales decrecientes en este proceso de acumulación de capital, es decir, a medida que se incrementan las dotaciones de capital y se eleva el ratio capital-trabajo va disminuyendo progresivamente la rentabilidad, declinando la tasa de crecimiento hasta cero, que es la correspondiente al “estado estacionario”.

Con la revolución marginal que se produce en la Ciencia Económica desde 1870, aunque se logra un gran avance, la atención prestada al equilibrio de los mercados bajo los supuestos de transparencia y competencia perfecta hacen cambiar el foco de atención de los economistas desde la macroeconomía y la dinámica a largo plazo, hacia las cuestiones microeconómicas y de eficiencia asignativa a corto plazo. Este paréntesis marginalista se alarga hasta la década de los cuarenta del siglo XX y, mientras tanto llega a su fin, solo algunos economistas, aunque especialmente Schumpeter, continúan preocupándose por la dinámica a largo plazo y por los factores que la generan (Schumpeter 1944).

Es cierto que con la revolución keynesiana, vuelve el interés por la macroeconomía y por el crecimiento económico, aunque no en el largo plazo sino en el corto plazo. Realmente, son Harrod (1939) y Domar (1946) los investigadores que recuperan de nuevo el interés por la teoría del crecimiento económico con su nuevo modelo dinámico. Básicamente, la conclusión fundamental del modelo de Harrod-Domar es que el crecimiento en equilibrio de una economía depende de su propensión a ahorrar y de la eficiencia agregada de su stock de capital (relación capital-producto)

En cualquier caso, esta nueva teoría neoclásica del crecimiento tiene en el modelo elaborado por Solow (1956) y por Swan (1956) una de sus contribuciones más destacadas. Considerando una economía cerrada y en ausencia de tecnología, el crecimiento depende exclusivamente de la acumulación de capital por unidad de trabajo. Ahora bien, el elemento central de este modelo es una función de producción neoclásica en la que se asumen rendimientos crecientes a escala, rendimientos marginales decrecientes de cada input y una elasticidad de sustitución entre inputs positiva que permite que un determinado nivel de output se pueda obtener con diversas combinaciones de inputs. Esta función de producción simplificada viene determinada por una tasa de ahorro estimada constante, una tasa de crecimiento de la población constante y exógena, y una tasa de depreciación del capital también constante, generándose un modelo de equilibrio general de la economía.

Una cuestión importante en el modelo de Solow-Swan es el papel de la tecnología. Solow era consciente que las mejoras en tecnología son cruciales para seguir estimulando el crecimiento económico y, de hecho, en un estudio que realiza para analizar el crecimiento de la productividad por hora-hombre en Estados Unidos para el período 1909-1949, concluye que este crecimiento fue debido sólo en un 13 por 100 a la formación de capital y entre un 87

y un 90 por 100 a una serie de cambios vinculados al progreso tecnológico, el denominado “residuo de Solow” (Solow, 1957). No obstante, en el modelo de crecimiento neoclásico simplificado que se ha comentado previamente, es decir, un modelo con ausencia de tecnología, los rendimientos marginales decrecientes actúan llevando a la economía hacia un estado estacionario con una tasa de crecimiento cero. Evidentemente, esto iba en contra de la evidencia empírica disponible pues los países desarrollados en los años cincuenta continuaban creciendo a tasas elevadas y, además, sin expectativas evidentes a que éstas declinasen. En este sentido, dado el interés por preservar el supuesto neoclásico de los rendimientos marginales decrecientes y, al mismo tiempo, dada la manifiesta importancia de la tecnología, se decidió incorporar ésta al modelo, ahora bien, como una variable exógena, al igual que el crecimiento de la población¹. De esta forma, la tecnología va a crecer a una tasa constante, impulsando el incremento de la productividad de los factores y permitiendo, a su vez, la obtención de tasas de crecimiento constantes del producto por trabajador una vez alcanzado el nivel de equilibrio de largo plazo o estado estacionario.

Una de las implicaciones que se derivan de este modelo es la “hipótesis de convergencia” (Barro y Sala-i-Martin 1995). Considerando que existen rendimientos marginales decrecientes, que existe movilidad de los factores de producción y que, además, distintas economías, ya sean regiones o países, presentan idénticas tasas de ahorro, de depreciación y de crecimiento de la población, el resultado es que en el largo plazo el output por trabajador o la renta por habitante, tenderán a igualarse. Es decir, en las regiones o países atrasados con un bajo ratio capital/trabajo habrá un alto rendimiento del capital pero bajos salarios, lo cual atraerá capital y expulsará mano de obra, incrementándose, por tanto, el ratio capital/trabajo y también la tasa de crecimiento de la economía. Por el contrario, en las regiones o países desarrollados con un alto ratio capital/trabajo y altos salarios, se atraerá mano de obra y se perderá capital, reduciéndose, por tanto, el ratio capital/trabajo y también la tasa de crecimiento de la economía.

Durante la década de los sesenta y setenta esta teoría neoclásica del crecimiento fue haciéndose cada vez más abstracta y alejada de la realidad. No obstante, a finales de los ochenta y ante la aparición de la nueva teoría del crecimiento endógeno, la cual no considera el supuesto neoclásico de los rendimientos decrecientes y ante la mayor disponibilidad de datos estadísticos para probar la validez de los modelos, resurge con fuerza la teoría neoclásica. Ahora bien, es la predicción de convergencia el “hecho estilizado” al que más atención se ha prestado desde entonces, como ya se pone de manifiesto en el trabajo seminal que realiza Baumol (1986) y luego más tarde en los trabajos de Sala-i-Martin (1990) y Barro (1991). Según esta visión neoclásica del

¹ Esto quiere decir que se parte del supuesto que la tecnología se desarrolla en la economía por el simple paso del tiempo y se encuentra disponible en el mercado.

crecimiento, la aceptación de convergencia lleva implícito que no hay porqué preocuparse en aplicar medidas activas de política, ya sean monetarias o fiscales, pues únicamente asegurando la existencia de libre movilidad de los factores de producción la convergencia entre países y regiones vendrá por sí sola.

Actualmente, en la literatura neoclásica sobre crecimiento económico se suelen utilizar dos conceptos para medir la convergencia. El primero de ellos es la δ -convergencia, que es el más conocido e intuitivo pues hace referencia a la medida de la evolución de la dispersión en los niveles de renta. El segundo, que al igual que el primero, fue introducido en la literatura sobre crecimiento por Sala-i-Martin (1990), se denomina β -convergencia. La β -convergencia mide la velocidad de convergencia, es decir, cuanto tiempo tardará una economía en alcanzar su estado estacionario o su nivel de renta de equilibrio. Este tipo de convergencia, según los autores neoclásicos, es importante en lo que se refiere a las economías más pobres pues, de esta forma, se podrá determinar si éstas son capaces de alcanzar algún día a las economías más desarrolladas.

En principio, parece relativamente evidente que la existencia de β -convergencia es una condición necesaria aunque no suficiente para que se dé δ -convergencia (Barro y Sala-i-Martin, 1992), razón por la cual la mayor parte de los estudios empíricos neoclásicos realizados la comenzaron a tomar muy en cuenta. En cualquier caso, se observó, en general, que si la muestra a analizar incluía a países con niveles de desarrollo similares se producía convergencia absoluta² (Barro y Sala-i-Martin, 1995) pero si se incluía en la muestra a países con niveles de desarrollo muy dispares, la β -convergencia estimada no era absoluta sino condicionada; es decir, cada país o región alcanzaría un determinado estado estacionario en función de sus propias peculiaridades económicas y, por tanto, sólo entre aquéllos con peculiaridades similares se produciría la convergencia al mismo estado estacionario (Barro, 1997, Sala-i-Martin 1997). Esta existencia de convergencia condicional se suele poner de manifiesto tomando en consideración una muestra amplia y variada de países y es un resultado esperado que no hace más que confirmar un hecho desalentador: el incremento de la desigualdad en la economía mundial, tal como se deduce de la medición de la δ -convergencia³.

² No obstante, tal como señala De la Fuente (1994), apoyándose en un análisis de De long (1988) en replica al trabajo seminal ya comentado de Baumol (1986), incluso resulta cuestionable admitir convergencia absoluta entre los países desarrollados. De hecho, De long ampliando la muestra de países del estudio de Baumol en función de la renta por habitante de 1870 demuestra que no se produce convergencia absoluta entre países desarrollados.

³ En efecto, Barro (1997) tomando una muestra de 114 países observa que la desviación estándar del logaritmo del PIB real por habitante (medida de la dispersión) se ha incrementado desde 0,89 en 1960 hasta 1,14 en 1990. También, en un estudio reciente realizado por Guzmán y Fernández (2002), donde se toma una muestra amplia de 112 países, se observa que la desviación estándar de la misma variable que el análisis anterior se ha incrementado desde 1,04 en 1975 hasta 1,19 en 1998. Es decir, a lo largo de un período en el que, a pesar de las sucesivas crisis acaecidas, las economías mundiales han crecido de forma intensa, en gran parte, impulsada por el proceso de globalización de los mercados, la desigualdad ha avanzado, aunque todo ello independientemente de que sea cierto que, por regla general, los países con menor renta por habitante pueden llegar a crecer más deprisa que los países con mayor renta por habitante.

Aceptando entonces el hecho de que la convergencia es condicional cuando las economías que se analizan no tienen similares “fundamentos económicos”, los autores neoclásicos iniciaron una profusa investigación acerca de las causas que están detrás del proceso de acumulación de capital y, por tanto, del crecimiento económico. Una primera dirección que siguieron las investigaciones fue ampliar y mejorar el modelo de crecimiento neoclásico elaborado por Solow, aumentando la función de producción mediante la inclusión del capital humano (Mankiw, Romer y Weil, 1992). A partir de aquí, se fueron incorporando otras variables exógenas al modelo, como la política fiscal y monetaria de un país, la estabilidad política, la apertura al comercio, el desarrollo del sistema financiero, el grado de democratización, etc. (De la fuente, 1994)⁴.

En cualquier caso, una cuestión que parece evidente que falla en la teoría neoclásica es la consideración de los rendimientos marginales decrecientes en la utilización de los factores de producción, pues de otra forma no se explica por qué los países desarrollados continúan teniendo tasas de crecimiento persistentemente altas en el largo plazo. De hecho, ya se ha señalado que si la teoría neoclásica del crecimiento ganó protagonismo en la última década del siglo XX fue en gran parte como contestación a la aparición de la denominada *teoría del crecimiento endógeno*, en la cual se partía de la base que la tecnología y el capital humano son variables endógenas al modelo y que, además, generan economías externas (*learning by doing*, *knowledge spillovers* o *technological spillovers*) dando lugar a rendimientos marginales crecientes en el largo plazo (Romer, 1986, Lucas, 1988, Romer, 1990, Grossman y Helpman, 1991).

En estos modelos de crecimiento endógeno subyace una teoría sobre la organización industrial, la innovación y el desarrollo tecnológico que tiene estrechas conexiones con las contribuciones pioneras de Marshall y de Schumpeter. Concretamente, se considera que la inversión en tecnología es de carácter intencional y no es consecuencia del mero paso del tiempo, produciendo un efecto de derrame positivo sobre el conjunto de la economía a través de las mejoras de productividad a que da lugar el incremento del stock tecnológico y de conocimientos (Romer, 1986). Por otra parte, se considera que los descubrimientos científicos y tecnológicos son bienes públicos, no rivales, razón por la cual las empresas no se los pueden apropiar, o, al menos, no de forma indefinida, pues también es cierto que, durante un período de tiempo y a través de patentes u otros mecanismos, su acceso al mercado está bajo el control de la empresa o empresas que los desarrollaron (Romer, 1990).

⁴ Un buen ejemplo de análisis neoclásico sobre los factores determinantes del crecimiento económico lo encontramos en Barro (1997). No obstante, este tipo de análisis, basados en la realización de regresiones de sección cruzada de ecuaciones de β -convergencia, está originando cada vez mayor confusión acerca de los factores que influyen en el crecimiento económico pues ya se han llegado a contabilizar incluso más de sesenta factores diferentes sin que haya consenso al respecto, y ello a pesar de que determinados autores se afanan en encontrarlo a toda costa, tal como se observa en Sala-i-Martin (1997). Además, han aparecido críticas reputadas acerca de la robustez de la correlación con el crecimiento de todas las variables que se han ido incorporando al modelo, señalándose que sólo alguna de ellas superaría un test estadístico riguroso (Levine y Renelt, 1992).

Ahora bien, ¿confirma la evidencia empírica la validez explicativa de estos modelos de crecimiento endógeno? En el caso europeo, donde parece demostrado que no existe convergencia entre todas las regiones o que, según la terminología neoclásica, la convergencia de las regiones está condicionada por lo que se denominan las “capacidades sociales e institucionales” propias de cada una, se observa que los modelos de crecimiento endógeno explican bastante bien el desenvolvimiento en el largo plazo (Tondl 2001). Concretamente, se ha podido comprobar que el alto crecimiento económico de las regiones europeas más ricas está estrechamente correlacionado con los niveles de productividad, lo que a su vez viene en gran parte determinado por la inversión en I+D. En este sentido, se tiene la certeza que sólo en el caso que la integración europea sea capaz de promover procesos de difusión tecnológica se logrará iniciar un proceso de convergencia entre regiones⁵.

En definitiva, los modelos endógenos abren la posibilidad de profundizar de forma más realista en las causas de la desigualdad que existe actualmente en el mundo y, por tanto, también están abriendo numerosas posibilidades para seguir profundizando en la denominada teoría del desarrollo económico, la cual, como se explicará en el siguiente epígrafe, tiene una visión más amplia pues no sólo incorpora elementos cuantitativos que caracterizan el desenvolvimiento de las economías en el largo plazo sino también elementos cualitativos como la empresarialidad. En cualquier caso, es justo reconocer que la teoría neoclásica sobre crecimiento desarrollada en los últimos años, al intentar determinar los factores que están detrás de la convergencia condicional, también está contribuyendo a revitalizar la teoría del desarrollo económico. Concretamente, se están incluyendo en los modelos neoclásicos factores institucionales, políticos y sociales para explicar el crecimiento y, aunque no se profundice y elabore una teoría concreta de la conexión de estos factores con el crecimiento, sí es cierto que se está ampliando el horizonte para nuevas investigaciones. El único problema para los economistas es que, desde esta perspectiva neoclásica, estas nuevas investigaciones quedarían fuera del campo de la Economía.

3. TEORÍA DEL DESARROLLO Y EMPRESARIALIDAD

El segundo de los enfoques centrado en el análisis de la dinámica de la economía en el largo plazo es evidentemente la teoría del desarrollo económico o “economía del desarrollo”, disciplina científica que, al igual que la teoría neoclásica del crecimiento, nace tras la Segunda Guerra Mundial. De entrada, hay que señalar que una diferencia básica entre la teoría del desarrollo y la teoría del crecimiento se encuentra en los supuestos de partida.

⁵ Evidentemente, esta es una de las razones que ha llevado a la Comisión Europea a activar todo tipo de medidas para impulsar el desarrollo tecnológico en las regiones Objetivo nº 1, tanto dentro del marco de los fondos estructurales y de cohesión como a través de programas operativos.

En la teoría del desarrollo económico se parte de la idea que existe un problema de atraso y pobreza de muchas zonas de la economía mundial y, por tanto, trata de identificar las rutas para el progreso económico a largo plazo de esas zonas atrasadas (Hunt 1989), mientras que la teoría del crecimiento se ha preocupado principalmente por la cuantificación del incremento en la producción y los niveles de renta, partiendo además de la realidad de los países desarrollados.

Por otra parte, la teoría del desarrollo se diferencia de la teoría del crecimiento en cuanto al método de análisis elegido. Éste, en principio, no es tan teórico, formal y abstracto como el utilizado en la teoría del crecimiento, sino que es más realista porque trata de explicar hechos concretos, aunque desde la perspectiva de la teoría del crecimiento se piense que esto origina falta de rigor científico. Asimismo, el método utilizado por la teoría del desarrollo es de carácter más abierto y multidisciplinar que el de la teoría del crecimiento pues no sólo tiene en cuenta factores económicos en el análisis de la realidad sino también otros de carácter sociológico, político, histórico o cultural⁶. Es decir, en la teoría del desarrollo estaría plenamente justificado que el economista se adentrara en el análisis de esas “capacidades sociales” a la que se refieren los autores neoclásicos (dentro de las cuales estaría la empresarialidad) y que están detrás de la “convergencia condicional” o “divergencia” existente en la economía mundial.

Evidentemente, este carácter multidisciplinar de la teoría del desarrollo está en consonancia con las variables que considera para medir la dinámica de las economías en el largo plazo. Concretamente, la teoría del desarrollo considera que esta dinámica no es función únicamente del crecimiento de la producción, tal como se considera desde la teoría del crecimiento. Por el contrario, la teoría del desarrollo entiende que la dinámica de las economías en el largo plazo es un proceso de transformación global de todo el sistema, lo que implica no sólo considerar el cambio económico derivado del crecimiento del PIB por habitante sino también el cambio social, institucional y político derivado de las mejoras en la distribución de la renta, de la extensión de las posibilidades de trabajo, de la mejora de los niveles educativos y sanitarios o de la extensión de las libertades y derechos de los ciudadanos (Myrdal, 1980).

Por otra parte, vinculado también con cuestiones metodológicas, la teoría del desarrollo se diferencia de la teoría del crecimiento en cuanto a que considera que la dinámica a largo plazo de la economía no tiene porqué tender a un punto de equilibrio. Más bien, la mayoría de los autores, salvo aquellos pioneros que recibieron una mayor influencia neoclásica como Lewis o Rostow, consideran que la dinámica económica es desequilibrio pues es un proceso dominado por la incertidumbre y la aleatoriedad.

⁶ Hay que destacar aquí a modo de ejemplo las aportaciones de dos importantes economistas del desarrollo a veces bastante olvidados cada vez que se hace una revisión de teorías del desarrollo. Nos estamos refiriendo a B.F. Hoselitz y a E.E. Hagen, quienes analizan el desarrollo desde una perspectiva multidisciplinar (Hoselitz, 1962, Hagen, 1962).

Respecto a las motivaciones que llevaron al origen de la teoría del desarrollo, como ya se ha comentado y es bien sabido, hay que señalar que surge a partir de los años cuarenta del siglo XX, principalmente, como respuesta a los problemas que aparecieron en el mundo en las primeras décadas de ese siglo pero fundamentalmente desde los años treinta (Bustelo, 1998). Ahora bien, además de la existencia de problemas en la economía mundial, la teoría del desarrollo también surge como consecuencia de la evolución del pensamiento económico que se había ido acumulando a lo largo de la historia. En este sentido, hay que señalar que, tal como ya se comentó para el origen de la teoría del crecimiento, en el origen de la teoría del desarrollo se encuentra la teoría clásica del crecimiento de Smith, Ricardo y Malthus. No obstante, la teoría del desarrollo tomó de la teoría clásica del crecimiento algo más que la importancia que ésta dio a la expansión de los mercados y al proceso de acumulación de capital a través de la reinversión de los beneficios de la actividad económica. Hay que recordar que el análisis de algunos autores clásicos, como por ejemplo Smith, está impregnado no sólo de los aspectos estrictamente económicos que caracterizan a la realidad sino también de muchos otros aspectos de carácter social, político o histórico que luego más tarde los teóricos del desarrollo no olvidaron⁷. Por otra parte, en la herencia intelectual de los teóricos del desarrollo también destacan otros elementos, algunos de los cuales no están presentes en el origen de la teoría del crecimiento, principalmente la influencia de la teoría de Marx, que prácticamente fue ignorada por los autores neoclásicos (Hunt, 1989).

Desde los años cuarenta hasta nuestros días, esta teoría del desarrollo ha evolucionado y ha ido cambiando de manera más que evidente. En su seno siempre han convivido diversos paradigmas que han tratado de explicar el por qué del atraso económico de países y regiones en la economía mundial (Hunt, 1989). De todos ellos, el que mayor protagonismo alcanzó, por su conexión con el *mainstream* de la ciencia económica, fue el paradigma de la expansión del núcleo capitalista cuyos principales autores fueron Lewis y Rostow (Lewis, 1955 y Rostow, 1953). No obstante, otras aportaciones significativas de los años cuarenta y cincuenta que no formaron, según Hunt, un paradigma específico fueron la teoría del crecimiento equilibrado (Rosenstein-Rodan, 1943 y Nurkse, 1952), la teoría del crecimiento desequilibrado (Hirschman, 1958), la teoría de los polos de crecimiento (Perroux, 1955) o el modelo de causalidad acumulativa (Myrdal, 1957).

La gran mayoría de estas aportaciones cayeron en el olvido a partir de los años setenta, siendo ignoradas completamente por la economía más ortodoxa durante mucho tiempo. No obstante, los resultados de sus análisis, que habían surgido tomando como referencia la realidad de países atrasados, han tenido desde la década de los ochenta un efecto de derrame sobre el cuerpo central de

7 En la obra principal de Smith, "La Riqueza de las Naciones", se encuentran numerosas referencias a cuestiones sociales y políticas que luego más tarde desaparecen de los textos de los autores neoclásicos.

la economía, incorporándose a éste las ideas que los teóricos del desarrollo habían ido creando (Bardhan, 1993)⁸. Según Krugman (1997), la teoría del desarrollo falló en la posibilidad de modelización de las ideas y por ello el cuerpo central de la economía no las tomó muy en cuenta. Si realmente es en estos momentos cuando se las está tomando en consideración es porque en los países desarrollados están surgiendo problemas que, aunque no de la misma magnitud, comienzan a ser parecidos a los que tuvieron y todavía tienen los países atrasados.

En cualquier caso, lo que parece común en toda la pionera teoría del desarrollo, es que sigue un enfoque de desarrollo “desde arriba” y de desarrollo exógeno, tanto en las hipótesis acerca de los factores causantes del atraso económico como en las soluciones a aplicar para superarlo (Cappellin, 1992). Básicamente, estas teorías tradicionales del desarrollo sostienen que son los flujos de capital y de mano de obra entre las distintas regiones los factores que determinan o bien la convergencia regional o, por el contrario, las disparidades regionales. En el caso de las teorías más influidas por las tesis neoclásicas, como la de Lewis y Rostow sobre la expansión del núcleo capitalista, el capital se mueve desde las regiones donde es abundante hacia aquellas donde es escaso y la mano de obra en sentido inverso, produciéndose a largo plazo la convergencia regional. En el modelo de causalidad acumulativa de Myrdal, en el de los polos de crecimiento de Perroux o en la teoría del crecimiento desequilibrado de Hirschman, como consecuencia de la existencia de economías de escala y de aglomeración, tanto el capital como la mano de obra se mueven hacia las zonas más desarrolladas, incrementándose la divergencia entre regiones.

Evidentemente, en virtud de la teoría de la expansión del núcleo capitalista, las medidas a adoptar serían reducir las trabas a la libre movilidad de los factores productivos para acelerar la convergencia entre regiones. Ahora bien, el resto de teorías tradicionales del desarrollo, al estar de acuerdo que el capital y la mano de obra fluye a las regiones más desarrolladas, coinciden en la necesidad de promover a nivel nacional medidas intervencionistas dirigidas a reducir los “costes de producción” mediante la provisión de incentivos fiscales y financieros que atraigan grandes inversiones industriales desde las regiones más desarrolladas (Rodríguez Pose, 1995).

En la práctica, durante los años cincuenta y sesenta, se impuso en numerosas áreas de la economía mundial esta filosofía intervencionista que, además, solía venir acompañada, desde la perspectiva de las relaciones internacionales, de una estrategia proteccionista cuya justificación no era otra que la de permitir el desarrollo de las “industrias nacientes”. Así, en los más diversos lugares del mundo como en Latinoamérica, sudeste asiático o el sur de Europa, los gobiernos se dedicaron a transferir fondos a las zonas atrasadas y a elevar la protección arancelaria hacia el exterior en determinadas industrias.

⁸ Concretamente, estas ideas se pueden encontrar en los nuevos modelos abstractos y formales de disciplinas tan diversas como la organización industrial, la teoría del crecimiento endógeno o el análisis coste-beneficio.

En las áreas donde se elevó más el proteccionismo, cuando era difícil encontrar capital y empresarios nacionales para desarrollar los proyectos de inversión industrial se recurría a la creación de grandes empresas públicas. En aquellas otras más abiertas a los mercados internacionales, en ausencia de capital y empresarios nacionales, se recurría a la atracción de inversiones de multinacionales desde los países y regiones más desarrollados.

Según Stohr (1981), entre las hipótesis sobre las que descansa este modelo de desarrollo “desde arriba” destacan entre otras que el desarrollo en sus dimensiones económica, social, cultural y política sólo puede generarse por unos cuantos agentes selectos, pues el resto de la población es considerada incapaz de asumir iniciativas que impulsen el progreso. Es decir, se trata de una fórmula de desarrollo y sistema de valores monolíticos y uniformes, que favorece la concentración de poder y los intereses de las grandes organizaciones tanto privadas como públicas en detrimento de la libertad e iniciativas del conjunto de la sociedad. Se trata también de un modelo que coincide en el tiempo y que es consistente con la lógica del *paradigma fordista* de la organización de la producción, según el cual la gran empresa de producción en masa integrada vertical y horizontalmente, aprovechando las economías de escala, estimularía la industrialización, el crecimiento y el desarrollo económicos (Chandler, 1990).

No obstante, los resultados de las políticas basadas en el modelo de desarrollo “desde arriba” y exógeno no han tenido éxito en la mayor parte de las ocasiones en lo que se refiere a la reducción de las disparidades de renta tanto entre países como entre regiones de un mismo país (Stohr y Taylor, 1981). Ejemplos pueden ser el mantenimiento o incluso la ampliación de la distancia de renta de los países latinoamericanos respecto a los desarrollados o, en el caso europeo, la persistencia de las disparidades regionales entre el norte y sur tanto de Italia como de España. Por otra parte, se ha asistido desde comienzos de los ochenta al desarrollo, incluso en momentos de crisis, de determinadas regiones de algunos países europeos, cuyas posiciones en un hipotético marco centro-periferia se localizan en zonas intermedias donde el peso de las grandes empresas no es muy significativo, predominando un tejido productivo de pequeñas y medianas empresas (la “Tercera Italia”, el Sur de Alemania, el Sur de Francia o el arco Mediterráneo Español) (Cappellin, 1992). En este sentido, es lógico que ante tal evidencia empírica las teorías tradicionales basadas en el modelo de desarrollo “desde arriba” se pusieran en entredicho, independientemente del gran valor que hay que otorgarle tanto a su preocupación por el atraso económico y las disparidades regionales como también a la generación de una serie de ideas muy relevantes⁹.

⁹ Entre estas ideas hay que destacar las relacionadas con la articulación productiva y las externalidades (teorías del desarrollo equilibrado y desequilibrado), la existencia de rendimientos crecientes (modelo de causalidad acumulativa), la importancia de las actividades modernas (teoría de la expansión del núcleo capitalista) y la necesidad de controlar directamente el proceso de desarrollo para reducir la dependencia (teoría de la dependencia).

En suma, los hechos llevaron a replantear a los investigadores las bases del modelo de desarrollo “desde arriba”, de forma que durante la década de los ochenta y noventa del pasado siglo se ha venido imponiendo con fuerza un nuevo modelo interpretativo de la dinámica a largo plazo, el modelo de desarrollo “desde abajo” y endógeno. En este sentido, partiendo de la herencia intelectual recibida tanto de la teoría tradicional del desarrollo como de la teoría del crecimiento a la que se hizo alusión en el epígrafe anterior (Vázquez Barquero, 1999), el modelo de desarrollo endógeno ha establecido un diagnóstico y unas soluciones al problema del atraso económico bien diferentes.

De hecho, aceptándose, al igual que se hace en la teoría tradicional del desarrollo en su vertiente intervencionista y en la teoría del crecimiento endógeno, la existencia de rendimientos crecientes que dan lugar a un flujo de capital y mano de obra hacia las zonas más desarrolladas, la teoría del desarrollo endógeno señala a diferencia de ambas que el problema del atraso en las regiones más pobres no se debe necesariamente a las fugas de ese capital y de esa mano de obra, sino más bien a la falta de innovaciones, de internacionalización y, por consiguiente, de un empresariado que sepa hacer frente a la intensa competencia internacional que se viene imponiendo como consecuencia del proceso de globalización de los mercados y de la aparición de nuevos competidores procedentes de los países emergentes del sudeste asiático (Cappellin, 1992). En realidad, se está poniendo énfasis en los recursos endógenos de carácter intangible entre los cuales el factor empresarial o empresariedad es uno de los más importantes.

Evidentemente, al referirse esta concepción del desarrollo a recursos intangibles de carácter endógeno hay dos cuestiones básicas que hay que resaltar. Por un lado, la mayor importancia que alcanzan los aspectos cualitativos respecto a los cuantitativos en el proceso de desarrollo económico. Los conocimientos técnicos, la experiencia, el saber-hacer y las capacidades empresariales son factores cualitativos que a su vez vienen influidos por otros factores también cualitativos como el entorno cultural y el sistema educativo, el entorno político e institucional, la evolución histórica, etc. Por otra parte, a diferencia de las teorías tradicionales del desarrollo donde el territorio era un mero soporte de la actividad económica, en la teoría del desarrollo endógeno el territorio se convierte en un agente activo donde se interrelacionan los diferentes elementos económicos, sociales, políticos, institucionales, culturales, entre los cuales evidentemente está incrustado el factor empresarial.

Ahora bien, aunque si bien es cierto que la teoría del desarrollo endógeno tiene su origen en un enfoque de carácter teórico que es denominado por algunos como “teoría territorial del desarrollo”, la cual plantea que el objetivo básico del desarrollo “desde abajo” es el máximo aprovechamiento de los recursos naturales y habilidades humanas de una región para lograr la satisfacción en igual medida de las necesidades básicas de todos los estratos de la población (Stohr, 1981), ha sido la investigación empírica de los “distritos

industriales” existentes en la Tercera Italia (zonas nordeste y centro) la que ha impulsado la formación del paradigma de desarrollo endógeno. De hecho, mientras que en la teoría territorial del desarrollo se alude a la necesidad de adoptar medidas de cierta protección parcial, actualmente muy denostadas, para inhibir las transferencias “hacia” o “desde” regiones y países que reducen el potencial de desarrollo autónomo (Stohr, 1981), los investigadores de los distritos industriales italianos consideran que las medidas más importantes a adoptar son, por ejemplo, la provisión de servicios a la producción o el estímulo de la cooperación y la innovación, que tratan de reducir los “costes de transacción” y “de ajuste” que actúan como barreras de entrada y de crecimiento de las empresas en las regiones menos desarrolladas (Cappellin, 1992).

No obstante, también hay que señalar que mientras que en el análisis de los distritos industriales italianos se consagra fundamentalmente el papel que desempeñan en el desarrollo las pequeñas y medianas empresas de carácter local, orientadas a los mercados internacionales, que compiten entre sí pero que al mismo tiempo cooperan dentro de una estructura de organización flexible de la producción (Becattini, 1992), en la teoría del desarrollo endógeno se plantea que el tipo de unidad productiva que puede impulsar el desarrollo endógeno del territorio no es la cuestión más relevante. De hecho, se afirma que incluso la gran empresa de capital exterior podría realizar esta importante tarea, siempre que su forma de organización no la convierta en un “enclave productivo” ajeno a los recursos del territorio, tanto tangibles como intangibles, especialmente al factor empresarial autóctono, sino en una unidad productiva integrada e interconectada con esos recursos, aprovechando todo el potencial de éstos y estimulando un desarrollo sostenido a largo plazo (Dupuy y Gilly, 1997, Vazquez Barquero, 1999).

En definitiva, el modelo de desarrollo endógeno tiene en cuenta el papel que desempeña el factor empresarial (fundamentalmente las empresas) en el proceso de crecimiento y desarrollo. No obstante, ese papel no ha sido suficientemente aclarado hasta la fecha, probablemente por la falta de consenso acerca de lo que se entiende por empresarialidad.

4. MODELOS DE EMPRESARIALIDAD EN UN MUNDO GLOBAL Y DIVERGENTE

La teoría del desarrollo endógeno, fiel a la evidencia empírica disponible en muy diversos lugares y sectores productivos de la economía mundial, recoge el cambio que se ha venido produciendo desde el modelo fordista de producción al modelo de especialización flexible (Dijk, 1993). Ahora bien, este nuevo modelo productivo es un modelo complejo y diverso como corresponde a la evolución de la economía mundial desde los ochenta. De hecho, el modelo de especialización flexible suele derivar en distintos tipos de sistemas productivos locales, desde sistemas productivos de pequeñas y medianas empresas autóctonas dispuestas en red hasta agrupaciones de grandes empresas de

capital endógeno y exógeno (Guerreri *et alia*, 2001). El denominador común de todos estos sistemas productivos es la importancia que tiene el binomio cooperación-competencia, el cual promueve tanto la generación de las sinergias que derivan de la unión de esfuerzos como la producción de calidad, impulsando a su vez los procesos de internacionalización y de innovación.

No obstante, cuando se trata de averiguar las claves del desarrollo de un territorio concreto parece de suma importancia no sólo analizar el tipo de sistema productivo y de “estructura empresarial” que predomina. Es necesario analizar al mismo tiempo tanto el comportamiento del empresario encargado de “dinamizar” la actividad empresarial y de “emprender” nuevos proyectos como los factores que influyen sobre ese comportamiento. De hecho, dado que en las últimas dos décadas se ha apreciado una mayor preocupación de la política económica por apoyar el tejido empresarial y, además, dada la escasa repercusión en muchas ocasiones de las medidas adoptadas (Gibb, 1993), esta segunda tarea llega a ser incluso de mayor importancia que la anteriormente citada. No obstante, a pesar de todo ello, la teoría del desarrollo endógeno no la ha tenido en cuenta.

Por tanto, el análisis de las características de la estructura empresarial más el análisis de las cualidades dinámicas y factores que determinan el comportamiento del empresario deberían ser dos de los elementos esenciales del modelo de desarrollo endógeno. La empresarialidad se convertiría así en un factor fundamental para explicar porqué hay áreas y regiones de la economía mundial que estando atrasadas o en vías de desarrollo inician el necesario cambio estructural que debe conducirlos por la senda del crecimiento y, por tanto, de la convergencia y porqué hay otras donde no se da ese cambio estructural, quedando atrapadas en la pobreza o en una posición de interminable “catch-up” (Suarez-Villa, 1989).

En cualquier caso, puede que una de las razones por la que la teoría del desarrollo endógeno no ha profundizado en mayor medida en la empresarialidad desde una perspectiva amplia que incorpore el papel del empresario junto al de las empresas sea que, hasta el momento, no hay un acuerdo acerca de lo que se entiende por “empresarialidad”. Esta falta de consenso estaría vinculada a las siguientes consideraciones:

- 1.- Como la empresarialidad se refiere a aspectos cualitativos del hombre-empresario y de las empresas, muchos economistas consideran que es un factor que debiera ser estudiado y analizado por investigadores de otras ciencias sociales (Baumol, 1993). De hecho, cuando en los modelos neoclásicos de crecimiento se habla de las capacidades empresariales, ésta se considera un elemento exógeno al modelo al igual que sucede con la innovación.
- 2.- Por otra parte, hay que tener en cuenta que la empresarialidad tiene un carácter eminentemente multidimensional y poliédrico que la convierten en un entramado complejo. Empresarios y empresas actúan

respondiendo a factores del contexto donde se desenvuelven (Glan-
cey y McQuaid, 2000). Estos son unas veces de carácter personal o
particular al empresario y a la empresa, y otras veces son de carácter
económico, sociocultural o político- institucional.

- 3.- Otra cuestión que puede haber influido en la falta de consenso acerca de lo que se entiende por empresarialidad hay que encontrarla en la dificultad para ser medida adecuadamente, sobre todo cuando se buscan comparaciones entre diferentes países (Audretsch, 2002). Este hecho lleva a usar diferentes proxys de la empresarialidad entre los que se puede encontrar el ratio de autoempleados, el ratio de empleadores sobre la población ocupada, capacidad innovadora medida a través del número de patentes y de nuevos productos en la industria, el porcentaje de empresas que nacen o mueren cada año, etc. Todos ellos tienen algunas ventajas pero también bastantes inconvenientes para medir la empresarialidad, dado el carácter multi-dimensional de la misma¹⁰.

Así pues, teniendo en cuenta las anteriores consideraciones se podría plantear una definición de empresarialidad que se apoye además en otras que se han ensayado previamente (Blaug, 1983, Suarez- Villa, 1986, Hebert y Link, 1989, Guzman, 1994a, Wennekers y Thurik, 1999) Concretamente, se podría definir *la empresarialidad como el conjunto de las características y cualidades de carácter dinámico (innovación, búsqueda oportunidades de negocio, cooperación, ambición, etc) de empresarios y empresas y de los factores que influyen sobre ellas, las cuales impulsan la generación de valor añadido y el desarrollo económico a largo plazo.*

A continuación, se va a analizar en un primer subapartado cuáles pueden ser los diferentes tipos de estructuras empresariales con sus principales rasgos cualitativos y en un segundo, cuales son las cualidades que definen a un empresario de calidad y cuáles los diversos modelos de empresarialidad que surgen de la suma de cualidades del empresario y de las empresas a fin de especificar su impacto conjunto sobre el crecimiento y el desarrollo.

4.1. TIPOLOGÍA DE ESTRUCTURAS EMPRESARIALES ENRAIZADAS EN UN TERRITORIO

Tal como se ha señalado, dado que el mundo de la globalización es complejo, el nuevo modelo de especialización flexible es un modelo diverso que deriva en diferentes tipos de sistemas productivos o estructuras empresariales. De hecho, desde el nuevo enfoque que sigue la “teoría institucional comparada” sobre la globalización, se afirma con rotundidad que los países y las empresas buscan un único lugar para si mismos “bajo el sol de la globaliza-

¹⁰ En Santos Cumplido y Liñán (2001), se elabora un índice que trata de medir de forma sintética a partir del modelo de calidad empresarial de Santos y Guzmán (2001) las características de los empresarios.

ción". Es decir, se señala que aunque tradicionalmente se haya visto a las fuerzas globales como impulsoras tanto de la convergencia y la homogeneidad en unos casos (teoría neoclásica del crecimiento) como de la dualidad y de la opresión en otros (teoría de la dependencia), la teoría institucional comparada sugiere que cada territorio responde de una forma diferente a la economía global (Guillen, 2001).

Probablemente, sea Porter uno de los investigadores que más haya avanzado en la determinación de las conexiones entre diferentes tipos de estructuras empresariales con el crecimiento y el desarrollo. A partir tanto de las investigaciones sobre los distritos industriales italianos y de otros casos en la economía mundial, como de las aportaciones teóricas de la teoría del crecimiento endógeno y de la nueva geografía económica¹¹ y, por supuesto, de la organización y administración de empresas, Porter ha ido incorporando elementos nuevos a la tipología sobre las estructuras empresariales de forma que el resultado es una nueva teoría a la que se denomina la "teoría de clusters" (Porter, 1991 y 1998). Concretamente, por clusters se entiende un grupo geográficamente próximo de empresas interconectadas e instituciones asociadas en un ámbito productivo en particular (moda y calzado en Italia o España, electrónica y telecomunicaciones en Irlanda, industria química y del automóvil en Alemania, etc.), vinculadas por elementos comunes y complementariedades. Otras consideraciones acerca de los clusters son las siguientes:

- En cuanto a la dimensión empresarial, un cluster puede estar formado en un determinado ámbito productivo por empresas pequeñas y medianas o bien en otros ámbitos por una mezcla de empresas autóctonas grandes, empresas grandes de capital exterior y una amplia variedad de pequeñas empresas.
- En cuanto a los rasgos tecnológicos de las empresas, los clusters pueden estar formados por industrias de alta tecnología, industrias de baja tecnología, servicios industriales o por una mezcla de industrias y servicios de alta tecnología y baja tecnología.
- Por último, en algunos territorios suele dominar un único cluster y en otros una variedad de clusters superpuestos, formando a su vez "clusters complejos". Evidentemente, en los territorios más desarrollados, ya sean ciudades, regiones o naciones, suelen formarse estos "clusters complejos", mientras que en las zonas atrasadas la ausencia de clusters o la debilidad de los existentes es un obstáculo determinante en el crecimiento y desarrollo económicos.

¹¹ La Nueva Geografía Económica ha surgido en los años noventa a partir del trabajo seminal de Krugman (1992) aunque tiene claros antecedentes en la teoría de los polos de crecimiento de Perroux, en la teoría del crecimiento desequilibrado de Hirschman o en el modelo de causalidad acumulativa de Myrdal posteriormente desarrollado por Kaldor. Esta teoría modeliza el comportamiento de las economías afirmando que se producen fenómenos de aglomeración en aquellos territorios que concentran la renta y la población a consecuencia de la existencia de externalidades, economías de escala, menores costes de transportes y competencia monopolística.

No obstante, independientemente de la enorme diversidad existente de clusters, al objeto de facilitar el análisis, ha habido intentos de elaborar tipologías concretas. Por ejemplo, es bien conocida la realizada por Markusen (1996), que plantea cinco diferentes clusters o estructuras empresariales a los que denomina genéricamente “nuevos distritos industriales”. En concreto identifica los cinco siguientes cuyas características se pueden observar en la Tabla I: Distrito Industrial Marshalliano, Distrito Industrial Marshalliano variante italiana, Distrito Centro y Radio, Plataforma Industrial Satélite y Distrito Industrial promovido por el Estado. Esta tipología ha sido elaborada en función de diversos criterios, entre los cuales destacan los siguientes: distribución del tamaño empresarial, vínculos industriales, grado de desintegración vertical, redes de empresas, capacidades innovadoras y organización de la producción.

A la clasificación anterior en cualquier caso, habría que añadir un tipo de sistema productivo y estructura empresarial típica de los territorios atrasados. Concretamente, se hace referencia a las “agrupaciones de pequeñas empresas aisladas”, fundamentalmente predominantes en el ámbito rural, aunque también estén presentes en el ámbito urbano conviviendo a veces junto a plataformas industriales satélites o “industrias de enclave”. Estas empresas aisladas e independientes no mantienen vínculos significativos con otras empresas pequeñas o con empresas grandes, con otras empresas industriales o de servicios (Guzmán 1994a). Están orientadas a segmentos de mercado muy tradicionales y maduros, donde la demanda es reducida pero fiel e inelástica, utilizando tecnología poco avanzada, lo que hace a este tipo de estructuras empresariales tremendamente vulnerables a la competencia de las grandes empresas, razón por la cual su forma de existencia está continuamente bajo amenaza en el mundo de la globalización. De hecho, incluso se podría denominar a este tipo de estructura empresarial de “supervivencia” (Tabla I), encontrándose en el caso europeo, sobre todo, en las regiones del sur de Europa (Andalucía o Extremadura en España, el Mezzogiorno en Italia o el Algarve y el Alentejo en Portugal).

TABLA 1: CARACTERÍSTICAS HIPOTÉTICAS DE DIFERENTES ESTRUCTURAS EMPRESARIALES

Distrito industrial marshalliano

- Estructura empresarial dominada por agrupaciones de pequeñas empresas de capital local
- Fuertes vínculos comerciales intradistrito entre compradores y suministradores.
- Economías de escala relativamente bajas.
- Decisiones de inversión clave realizadas localmente.
- Contratos a largo plazo y compromisos entre compradores y suministradores.
- Bajo grado de cooperación y vínculos con empresas externas al distrito.
- Desarrollo de una identidad local única
- Alto ratio de trabajo inmigrante
- Mercado de trabajo interno al distrito y altamente flexible.
- Inestabilidad pero buenas perspectivas a largo plazo para el crecimiento y el empleo.

Variante italiana de distrito industrial marshalliano. (a añadir a lo anterior)

- Alta incidencia de intercambios de personal entre compradores y suministradores.
- Alto grado de cooperación entre empresas competidoras.
- Proporción alta de trabajadores comprometidos en el diseño y la innovación
- Asociaciones comerciales fuertes que suministran infraestructura compartida.
- Papel fuerte de los gobiernos locales.

Distrito centro y radio.

- Estructura empresarial dominada por una o varias grandes empresas, verticalmente integradas rodeadas por suministradores
- Empresas centrales no incrustadas localmente, con vínculos importantes con suministradores y competidores fuera del distrito.
- Economías de escala relativamente altas.
- Comercio intradistrito de gran envergadura entre las empresas dominantes y los suministradores.
- Decisiones de inversión clave realizadas localmente pero desplegadas globalmente
- Alto grado de cooperación y vínculos con empresas externas al distrito, tanto locales como no locales.
- Bajo grado de cooperación entre empresas grandes competidoras.
- Desarrollo de una identidad cultural única
- Alto ratio de trabajo inmigrante
- Mercado de trabajo interno al distrito pero menos flexible.
- Ausencia de asociaciones comerciales para suministrar infraestructura compartida.
- Papel fuerte de los gobiernos locales.
- Alto grado de inversión pública suministrando infraestructura.
- **Perspectivas a largo plazo de crecimiento dependiente de las perspectivas de las industrias dominantes**

Distrito industrial anclado al estado.

- Estructura empresarial dominada por una o varias grandes empresas, instituciones gubernamentales como bases militares, capital estatal o nacional, grandes universidades públicas, rodeadas por proveedores y clientes
- Economías de escala relativamente altas en las actividades del sector público.
- Comercio intradistrito importante entre instituciones dominantes y proveedores, pero no entre otros.
- Decisiones de inversión clave hechas en varios niveles del gobierno.
- Alto grado de cooperación con empresas externas al distrito, como suministradoras con los cuarteles generales no localizados localmente.
- Bajo grado de cooperación entre el sector privado local para compartir riesgos.
- Alto ratio de trabajo inmigrante y elevada emigración cuando el gobierno se retira o reduce inversiones.
- Débiles asociaciones comerciales para compartir información.
- Débil papel de los gobiernos locales para impulsar las actividades empresariales centrales.
- Alto grado de inversión pública para suministrar infraestructuras.
- **Perspectivas a largo plazo de crecimiento dependiente de las decisiones gubernamentales.**

Plataforma industrial satélite

- Estructura empresarial dominada por grandes empresas de capital exterior y centros de decisión externos.
- Economías de escala moderadamente altas.
- Comercio intradistrito mínimo entre clientes y proveedores.
- Decisiones de inversión claves realizadas externamente.
- Alto grado de cooperación y vínculos con empresas externas, especialmente con las empresas matrices.
- Bajo grado de cooperación entre empresas competidoras
- Mercado de trabajo externo al distrito, e interno en las empresas verticalmente integradas.
- Alto ratio de trabajo inmigrante y emigrante.
- Escaso grado de desarrollo de una identidad cultural local.
- Carencia de asociaciones comerciales que suministren infraestructura para compartir.
- Papel fuerte del gobierno local suministrando infraestructura, beneficios fiscales, etc.
- **Crecimiento comprometido por la deslocalización a medio plazo de las plantas y las actividades a cualquier otro lugar**

Sistema productivo de supervivencia (empresas aisladas e independientes.)

- Estructura empresarial dominada por pequeñas empresas de capital local
- Economías de escala pequeñas.
- Comercio intradistrito reducido entre clientes y proveedores.
- Importantes vínculos con empresas externas, generalmente suministradoras con sus cuarteles generales situados lejos del entorno local.
- Decisiones de inversión clave realizadas localmente.
- Mercado de trabajo interno al distrito, poco flexible.
- Bajo ratio de trabajo inmigrante y alto grado de trabajo emigrante.
- Escaso desarrollo de una identidad cultural local.
- Carencia de asociaciones comerciales para compartir información, etc.
- Papel débil del gobierno local para promover la actividad empresarial.
- Bajo grado de inversión pública para suministrar infraestructuras.
- Sin perspectivas de crecimiento y vulnerables a la competencia de las grandes empresas externas.

Fuente: Elaboración propia y Ann Markusen (1996) "Sticky places in slippery spaces: a typology of industrial districts". Economic Geography, 72, 3, pgs. 293-313.

4.2. LA CALIDAD DEL COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL Y LOS MODELOS DE EMPRESARIALIDAD

Tras cada una de las estructuras empresariales y sistemas productivos que se han señalado, tiene que destacar un comportamiento empresarial concreto pues, al fin y a la postre, es el empresario el agente económico que promueve y dinamiza la actividad de las empresas. Ahora bien, para determinar el tipo de empresario acorde a cada estructura empresarial, previamente hay que especificar cuáles son las funciones que desempeña el empresario y posteriormente qué caracteriza a cada una de ellas. En este sentido, aunque sobre las funciones del empresario se lleva debatiendo en la Ciencia Económica desde hace tiempo (Blaug, 1983, Suarez Villa, 1986, Barreto, 1989, Hebert y Link, 1989, Binks y Vale, 1990, Casson, 1991, Wennekers y Thurik, 1999, Veciana, 1999, Audrestch y Thurik, 2000, Audrestch, 2002, Carre y Thurik, 2002), el establecimiento de una taxonomía de funciones empresariales comúnmente aceptada no ha sido posible hasta la fecha. En cualquier caso, se podría considerar como una síntesis de funciones bastante operativa la que incluye a las tres siguientes: *función financiera*, o de aportar capitales a la empresa, *función gerencial*, o de realizar las tareas de administración y gestión y, por último, *función impulsora*, o de promoción y dinamización de nuevos proyectos empresariales (Guzmán, 1994b).

De todas ellas, es en la función impulsora donde realmente reside la esencia de la función empresarial pues es aquella que tiene un carácter verdaderamente dinámico y no rutinario. De hecho, se podría señalar que los “exponentes” o “comportamientos” más importantes que vienen a caracterizar la función impulsora son la *innovación* (Schumpeter, 1934), la *ambición o necesidad de logro* (McClelland, 1961), el *espíritu de colaboración* (Pyke *et alia*, 1992) y la *perspectiva a largo plazo* (Grant, 1996). De estos cuatro comportamientos, es la innovación al que se le ha prestado tradicionalmente más atención, sobre todo desde que Schumpeter se empezara a preocupar por ella, afirmando que es el empresario innovador el factor más relevante para impulsar el desarrollo económico.

Por otra parte, hay un factor de carácter cognitivo que es importante tener en cuenta cuando se analizan los rasgos empresariales porque es previo a todo comportamiento: la *motivación*. La motivación recoge todos los determinantes de cualquier comportamiento, tanto la influencia de los factores del entorno global donde se desenvuelve el individuo (disponibilidades productivas, factores socioculturales o político-institucionales) como la influencia de los factores del entorno personal (experiencia, familia, formación) (Santos Cumplido, 2001, Santos Cumplido y Guzmán, 2001). Concretamente, en función de estos factores del entorno y, por supuesto, de los rasgos de personalidad innatos del individuo, el tipo de motivación que influye en mayor medida en la emisión de comportamientos promotores y dinamizadores es la *motivación intrínseca*, es decir, aquélla que lleva a actuar al individuo por el simple placer de realizar una determinada actividad. A diferencia de la motivación extrínseca (en este caso lo que mueve al individuo es un logro material), parece sufi-

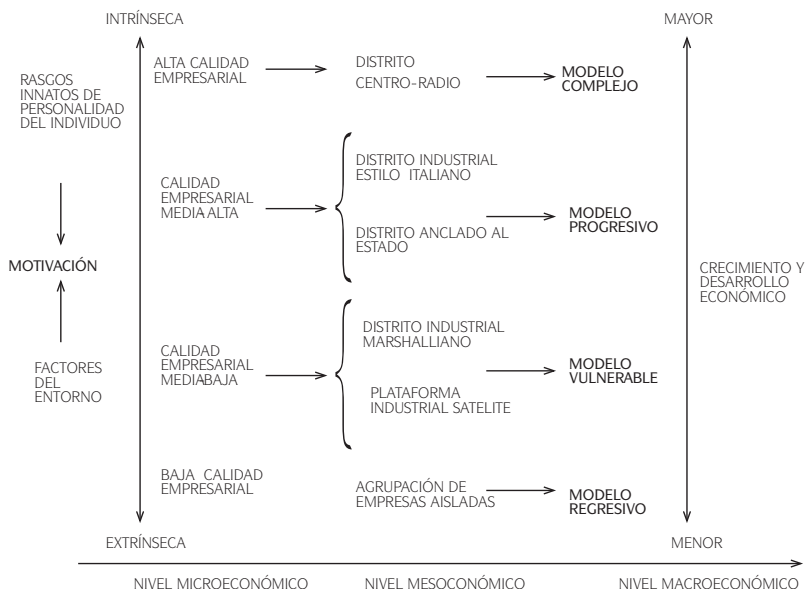
cientemente demostrado que la motivación intrínseca refuerza la creatividad, el aprendizaje y las emociones positivas (Velaz Rivas, 1996).

Evidentemente, la evaluación del comportamiento del empresario en cuanto a su motivación y los cuatro comportamientos dinamizadores señalados anteriormente es fundamental para establecer lo que se puede denominar como el nivel de *calidad empresarial* que hay en un determinado territorio. Probablemente, la escasa preocupación por los niveles de calidad empresarial sea uno de los puntos más débiles de la teoría del desarrollo endógeno pues se parte de la base que los empresarios de calidad están disponibles entre los miembros de la sociedad y que únicamente hay que estimularlos a la acción mediante cooperación, consejo o asesoramiento.

En cualquier caso, cuando se evalúa la calidad del empresario los resultados que se pueden obtener pueden ser muy amplios, variando, por supuesto, entre dos posiciones extremas: cuando el comportamiento es poco proclive a la innovación, a la ambición, a la cooperación y a adoptar iniciativas a largo plazo el nivel de calidad empresarial del territorio será muy reducido, mientras que si el comportamiento es proclive a esas acciones el nivel de calidad empresarial será alto (Santos Cumplido y Liñán, 2002). En el primer caso, dominará entre los miembros de la sociedad un tipo de motivación extrínseca, es decir, la decisión de seguir una actividad empresarial vendrá especialmente ligada a la necesidad de eludir el desempleo, a la continuación del negocio familiar o al deseo de ganar más dinero que siendo asalariado, mientras que en el segundo caso dominará un tipo de motivación intrínseca, es decir, la decisión de seguir la actividad empresarial vendrá influida por la existencia de vocación empresarial o un deseo de autorrealización personal (Santos Cumplido y Guzmán, 1999)

Ahora bien, un objetivo que se había marcado este trabajo era el de vincular más claramente la empresarialidad con el crecimiento y el desarrollo. Para ello, es importante especificar diferentes modelos de empresarialidad, los cuales tienen que surgir a partir de diferentes niveles de calidad del empresario (nivel microeconómico) y de determinados tipos de estructura empresarial derivados de ellos (nivel mesoeconómico). De esta forma, estos modelos empresariales influirán en diferentes niveles de crecimiento y desarrollo del territorio donde se sitúan (nivel macroeconómico) Concretamente, se plantean cuatro hipotéticos *modelos de empresarialidad* (Figura I):

GRÁFICO 1: MODELOS DE EMPRESARIALIDAD EN UN MUNDO GLOBAL



Fuente: Elaboración propia.

- 1.- **Modelo complejo:** este modelo se caracterizaría por una correspondencia entre alta calidad empresarial y sistema productivo de distrito centro y radio, lo cual llevaría a altas tasas de crecimiento y desarrollo económico. Este modelo sería más propio de zonas desarrolladas donde existe una cultura empresarial consolidada durante décadas de crecimiento económico constante. El carácter emprendedor de los empresarios y de la población, que se suele manifestar en comportamientos innovadores, ambiciosos, cooperativos y con visión a largo plazo, lleva a consolidar una estructura empresarial donde, por un lado, hay presencia de grandes empresas, de capital local y exterior, industriales y de servicios, con niveles tecnológicos medio-alto y, por otro lado, hay presencia de una constelación de pequeñas y medianas empresas muy competitivas ligadas en forma de red a las anteriores y también a pequeñas y grandes empresas de otros territorios. Evidentemente, en el caso europeo se podría encontrar este modelo de empresarialidad en zonas que van desde el sudeste inglés, pasando por el norte de Francia, Países Bajos, sur de Alemania, hasta el norte de Italia. El éxito de este modelo no tiene por qué ser permanente pues, ya en otras ocasiones, lugares caracterizados por una situación similar entran en declive como consecuencia de una pérdida de dinamismo de la cultura empresarial. En la Unión Europea este puede haber sido el caso de territorios,

como la cornisa cantábrica en España o el Valle del Ruhr en Alemania, los cuales, de todas formas, aún presentarían muchos de los rasgos de un modelo complejo. Por otra parte, también podría suceder que territorios donde la calidad empresarial no es muy alta comiencen a experimentar un importante dinamismo, de forma que el cambio estructural que se produce los transforme en territorios de alto grado de desarrollo con modelos complejos de empresarialidad. Este podría ser el caso de Dublín en Irlanda, las provincias de Madrid, Barcelona y Valencia en España o la región de Lisboa en Portugal.

- 2.- **Modelo progresivo:** este modelo de empresarialidad se caracterizaría por una correspondencia entre una calidad empresarial media-alta y dos diferentes tipos de sistemas productivos, el distrito anclado al estado y el distrito industrial italiano, promoviendo, por tanto, un nivel de crecimiento y desarrollo medio. En este caso, los empresarios de estos territorios presentarían los cuatro comportamientos empresariales básicos, aunque, se observarían ciertas debilidades, como insuficiente capacidad de innovación, que en unos casos se debería a que el peso de las pequeñas y medianas industrias es muy alto y en otros porque dependería de la inversión pública o de determinadas instituciones y políticas públicas. Ejemplos de lo anterior podrían ser los distritos industriales de la Tercera Italia (zona nordeste y centro de Italia como Veneto, Emilia-Romagna o Toscana) o el cluster de la industria aeronáutica y aeroespacial en la ciudad de Toulouse en Francia.
- 3.- **Modelo vulnerable:** este modelo de empresarialidad se caracterizaría por la correspondencia entre un nivel de calidad empresarial media-baja y dos diferentes tipos de sistemas productivos, el distrito industrial marshalliano y la plataforma industrial satélite, promoviendo un crecimiento y desarrollo medio-bajo. Por un lado, el nivel de calidad empresarial no sería excesivamente alto porque se trataría de territorios que estarían insertándose y adaptándose al sistema de producción capitalista global desde fechas muy recientes y, por tanto, la capacidad de innovación, la capacidad de cooperación, la ambición y la visión a largo plazo no habría arraigado con fuerza, presentando el comportamiento empresarial notables debilidades. Se trataría, por tanto, de territorios con una historia agraria también relativamente reciente y, de hecho, su patrón de especialización productiva estaría probablemente vinculado a actividades manufactureras próximas a productos del sector primario. Este hecho daría lugar, por un lado, a que algunas actividades fueran muy intensivas en mano de obra (industria agroalimentaria, madera, mármol, textil, de zapatos, cerámica o juguete) y, por otro lado, a que otras, siendo más intensivas en capital, exigieran, sin embargo, unos conocimientos técnicos limitados a la mano de obra pero importantes economías de escala (extracción de mineral o la industria de fertilizantes e hidrocarburos). Estos territorios serían muy vulnera-

bles pues dado el aún escaso arraigo de una calidad empresarial contrastada el crecimiento que hubieran podido experimentar podría verse frenado, a no ser que desde los poderes públicos se arbitraran medidas de apoyo a la innovación y a la cooperación entre los empresarios de la zona y con las grandes empresas afincadas en ellas. Probablemente, uno de los principales problemas que se podría manifestar entre los empresarios de estos territorios sería la posibilidad del carácter especulativo de muchos de ellos y su escasa visión a largo plazo, producto lógico de un cambio a veces brusco en las expectativas de beneficios empresariales. Ejemplos de este tipo de modelo de empresarialidad se podrían encontrar en numerosos puntos del arco mediterráneo español como Alicante, Murcia o Almería o en los antiguos polos de desarrollo situados en zonas del sur español y el Mezzogiorno italiano.

- 4.- **Modelo regresivo:** este modelo resultaría de una correspondencia entre un nivel de calidad empresarial bajo y un sistema productivo de supervivencia o agrupaciones de pequeñas empresas aisladas e independientes, promoviendo un crecimiento y desarrollo bajo. Se trata de un modelo que podría estar presente en territorios todavía muy agrarios, con una ausencia de cultura productiva y empresarial, donde el empresario simplemente estaría tratando de sobrevivir diariamente a las cada vez más difíciles condiciones de los mercados globales; es decir, el empresario tendría índices bajos en su capacidad de innovación, de cooperación, de ambición por crecer y de planificar a medio y largo plazo una estrategia de cambio y, por tanto, estaría inmerso más que en un modo de producción, en un modo de supervivencia.

En estos territorios, no se apreciaría una convergencia en los niveles de vida de la población con otras zonas más desarrolladas y a largo plazo tenderían a despoblarse siempre que no hubiera ayudas o incentivos públicos y privados que reorientasen su dinámica inercial. En la Unión Europea, este modelo de empresarialidad parece dominar en numerosas zonas de los países del mediterráneo, como en el centro y sur de España, el interior de Portugal, el Mezzogiorno italiano, numerosas zonas de Grecia o la fachada atlántica de Irlanda.

Estos cuatro hipotéticos modelos, evidentemente, sólo sirven como simplificación de la realidad a efectos de facilitar el análisis. De hecho, se podría dar la circunstancia de que determinados territorios, dado el grado de complejidad cultural, social, política y económica existente, tuvieran modelos de empresarialidad que no se ajustasen con total exactitud a estos cuatro. Dos ejemplos de territorios en la Unión Europea podrían servir para ilustrar lo que se está afirmando:

En Irlanda el modelo de empresarialidad que parece prevalecer es el progresivo, si atendemos al proceso de convergencia acelerada que ha acontecido en este país durante la década de los noventa y al apoyo gubernamental

en la generación de intangibles para atraer grandes inversiones tecnológicamente avanzadas, las cuales han iniciado un proceso creciente de enraizamiento en el territorio a través de sus conexiones con pequeñas y medianas empresas locales. Ahora bien, al mismo tiempo en Irlanda todavía parecen prevalecer rasgos claros de un modelo de empresariedad vulnerable pues, por un lado, muchas de esas grandes inversiones son plataformas satélites de empresas norteamericanas que pretenden el acceso al mercado único europeo de la zona euro y, por otro lado, los empresarios locales aún presentan signos de una calidad empresarial media-baja (O'Hearn, 2001).

En la Alemania del este, al igual que puede suceder en otros países del este europeo (países en transición al mercado), el modelo de empresariedad que parece prevalecer es el modelo vulnerable, en el sentido de que siendo media-baja la calidad empresarial por el escaso tiempo transcurrido desde el derrumbe del comunismo, comienza a existir un tejido productivo dominado por grandes inversiones satélites en actividades de reducido contenido tecnológico que aún mantienen escasos vínculos con pequeños empresarios locales. No obstante, en estos territorios del antiguo "telón de acero" se podría estar dando asimismo rasgos de un modelo regresivo de empresariedad pues en el proceso de creación de los mercados tras la desaparición del comunismo habría bastantes zonas donde estarían surgiendo numerosas empresas aisladas cuyos empresarios, por tanto, estarían manifestando un bajo índice de calidad empresarial consecuencia de la falta de experiencia y de conocimiento en el funcionamiento de los mercados (Gibb, 1993).

5. CONCLUSIONES

Tal como se señaló al comienzo de este trabajo, las transformaciones que están sucediendo en la economía mundial, fundamentalmente las derivadas de la globalización, han llevado a un interés creciente por la dinámica económica en el largo plazo. Entre los economistas de la "teoría del crecimiento" la discusión se ha centrado en los últimos años en la posibilidad de convergencia o divergencia entre países y regiones de la economía mundial. La evidencia empírica parece estar demostrando, dando la razón en gran parte a los que piensan que existen rendimientos crecientes, que de existir convergencia esta sería condicionada o parcial, es decir, habría convergencia a distintos estados estacionarios en función de las diferentes capacidades institucionales y sociales de las economías, formándose diferentes clubs de países en función del nivel de renta por habitante. Tal evidencia empírica ha espoleado la investigación de esta corriente ortodoxa en economía hacia la determinación de los factores que están detrás de la divergencia o de la convergencia condicional, aunque sin profundizar en los mecanismos que pudieran conectar la existencia de esos factores con el crecimiento. Esto es así para los autores neoclásicos porque, al tener muchos de los factores generadores de crecimiento que se han detectado un carácter social, político o cultural, están convencidos que los economistas no deberían analizarlos.

Por otra parte, la dinámica a largo plazo de las economías ha sido también de interés para la denominada teoría del desarrollo o "economía del desarrollo", corriente dentro de la cual los postulados neoclásicos no han tenido tanta acogida, a excepción claro está de algunos casos, y donde, desde luego, se tiene una mayor creencia acerca de la existencia de divergencia en la economía mundial pues parten del reconocimiento de la pobreza y de la necesidad de aplicar medidas de política económica que ayuden a superarla. Esta teoría del desarrollo además se ha diferenciado de la teoría del crecimiento en la necesidad de investigar en los diferentes factores que influyen en el desarrollo, independientemente de su carácter más o menos económico. La pionera teoría del desarrollo siempre enfocó el desarrollo como un proceso de "arriba-abajo" donde la influencia de las inversiones y recursos externos eran la clave del desarrollo, de forma que para atraerlos se proponían medidas a veces muy intervencionistas que demostraban una gran desconfianza en las capacidades endógenas y en los mercados. Por ello, la teoría del desarrollo endógeno con su enfoque de abajo-arriba y su mayor confianza en las capacidades endógenas y en los mercados se ha convertido en una teoría mucho más apropiada que la tradicional para explicar el desarrollo económico en la era de la globalización.

De hecho, la teoría del desarrollo endógeno ha permitido la posibilidad de que la empresarialidad sea considerada como un factor a tener en cuenta en la explicación de la dinámica a largo plazo de las economías. Ahora bien, como esta tarea ha sido realizada por la teoría del desarrollo de forma parcial, en este trabajo se ha elaborado un modelo teórico que trata de cubrir esta laguna. Concretamente, el modelo intenta enlazar las dos dimensiones de la empresarialidad (la calidad empresarial y la calidad del sistema empresarial que se deriva de la misma), con el crecimiento y el desarrollo económico. De esta forma, se aúnan la perspectivas micro (empresario individual), meso (estructura empresarial) y macroeconómica (crecimiento y desarrollo), situando a la empresarialidad en el centro mismo de la evolución del sistema económico.

En cualquier caso, dado que se han planteado dentro del marco teórico cuatro hipotéticos modelos de empresarialidad en función de su calidad, habría que plantearse para futuras investigaciones dos cuestiones:

- La realización de análisis empíricos a nivel regional, nacional o internacional, que traten de contrastar el contenido hipotético de estos cuatro modelos. Para ello, habría que diseñar una metodología empírica, lo cual, como ya se ha expresado en este trabajo, no es nada sencillo dadas las dificultades para medir la empresarialidad. Aun así, ya existen algunos trabajos que apuntan en esta dirección (Sternberg y Litzenberger 2003)
- El planteamiento de diferentes alternativas de política económica que se pudieran derivar de los análisis empíricos, sobre todo, cuando los modelos son o bien de carácter vulnerable o bien regresivo. En este sentido, una de las grandes cuestiones que se debieran plantear es cómo se tendría que emprender la acción política y qué instrumentos debería ésta uti-

lizar para lograr el doble objetivo de reducir los efectos perversos de los fallos del mercado e impulsar al mismo tiempo la empresarialidad (Glan-
cey y McQuaid, 2000).

Para finalizar, sólo añadir que dado que la empresarialidad, a través de cua-
lidades como la innovación o la cooperación, estimula el crecimiento, la conver-
gencia y el desarrollo, su papel va a ser fundamental en el mundo de la globa-
lización, sobre todo en aquellos territorios más atrasados. Como señalan
Audretsch y Thurik (2000), en el siglo XXI sería fundamental que el capitalismo
avanzase desde una economía managerial o rutinaria a una economía empresar-
ial o dinámica. Ahora bien, en ese cambio sería importante no olvidar, tal como
se señala desde la teoría institucional comparada, que la diversidad empresarial
es un hecho objetivo que hay que asumir en el proceso de globalización econó-
mica (Guillen, 2001). Es más, habría que añadir a esto último que el respeto a
esa diversidad empresarial y a la diversidad, en general, sería clave para reducir
la pobreza que hay actualmente en el mundo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Audretsch, D.B. (2002): "Entrepreneurship: a survey of the literature", *Working paper for the European Commission, Enterprise Directorate General*
- Audretsch, D. B. y Thurik, A.R. (2001): "Linking entrepreneurship to growth", *Directorate for Science, Technology and Industry, OECD, DSTI/DOC* (2001)2.
- Audretsch, D. B. y Thurik, A.R. (2000): "Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of Evolutionary Economics*, 10, 17-34.
- Bardhan, P (1993): "Economics of development and the development of economics", *Journal of Economic Perspectives*, 7,2, 129-142.
- Barreto, H. (1989): *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*, Routledge, Londres.
- Barro, R. J. (1997): *Determinants of economic growth. a cross country empirical study*, the MIT Press, Cambridge.
- Barro, R. J. (1991): "Economic growth in a cross section of countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106, 2, 407-433.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic Growth*, McGraw Hill, Nueva York.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1992): "Convergence", *Journal of Political Economy*, 100, 2, 223-251.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1991): "Convergence across states and regions", *Brooking Papers on Economic Activity*, 1, 107-182.
- Baumol, W. J (1986): "Productivity, growth and convergence: what the long-run data show". *American Economic Review*, 76, 5, 1072-1085.

- Baumol, William J. (1990): "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive". *Journal of Political Economy*, 98: 5, 893-921.
- Baumol, William J. (1993): "Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds". *Journal of Business Venturing*, 8: 3, 197-210.
- Becattini, G (2002): "Del diástrito industrial marshalliano a la teoría del diástrito contemporánea: una breve reconstrucción crítica", *Investigaciones Regionales*, 1, 9-32.
- Becattini, G. (1992): "El diástrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico" en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (coord.) *Los diástritos industriales y las pequeñas empresas I. Diástritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo, Madrid, 61-79.
- Binks, M. y Vale, P. (1990): *Entrepreneurship and Economic Change*, McGraw-Hill, Londres.
- Blaug, M. (1983): "Marx, Schumpeter y la Teoría del Empresario". *Revista de Occidente*, 21 y 22, 117-130.
- Bustelo, P (1998): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Síntesis, Madrid.
- Cappellin, R (1992): "Los nuevos centros de gravedad del desarrollo regional en la Europa de los noventa", *Revista de Estudios Regionales*, 33, 15-62.
- Carree, M.A. y Thurik, A. R. (2003): "The impact of entrepreneurship on economic growth", en Acs, Z.A. y Audretsch, D. (eds) *Handbook of entrepreneurship research: an interdisciplinary survey and introduction*, Kluwer, Londres.
- Casson, M. (1991): *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Brookfield, Gregg Revivals.
- Chandler, A. D (1990): *Scale and Scope, the dynamics of industrial capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
- De la Fuente, A (1994): "Crecimiento y convergencia: un panorama selectivo de la evidencia empírica", *Cuadernos Económicos del ICE*, 58, 23-69.
- De long, B (1988): "Productivity growth, convergence and welfare: comment", *American Economic Review*, 78:5, 1138-1154.
- Dijk, M.P van (1993): "Small enterprises and the process of globalization and regional integration", *Small Enterprise Development*, 4:3, 4-13.
- Domar, E. D. (1946): "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrika*, 14, 137-147.
- Dupuy, J.C. y Gilly, J. P. (1997): "Las estrategias territoriales de los grupos industriales", en Vazquez Barquero, A., Garofoli, G y Gilly, J.P. (ed) *Gran empresa y desarrollo económico*, Síntesis, Madrid. 23-44.
- Eltis, W. (2000): *The classical theory of economic growth*, Palgrave, Nueva York.
- Ezcurra, R. (2001): "Convergencia y cambio estructural en la Unión Europea", *D.T 2001/11*, Departamento de Economía, Universidad Pública de Navarra.

- Gibb, A.A. (1993): "Small Business development in Central and Eastern Europe: opportunity for a rethink?", *Journal of Business Venturing*, 8:6, 461-486.
- Glancey, K.S. y McQuaid, R. (2000): *Entrepreneurial Economics*, Macmillan Press, Londres.
- Grant, R. M. (1996): *Dirección Estratégica. Conceptos, Técnicas y Aplicaciones*, Civitas, Madrid.
- Grossman, G y Helpman, E. (1991): *Innovation and growth in the global economy*, The MIT Press, Cambridge.
- Guerreri, P. Iammarino, S y Pietrobelli, C. (2001): *The global challenge to industrial districts. Small and Medium-sized enterprises in Italy and Taiwan*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Guillen, M. F. (2001): *The limits of convergence. Globalization and organizational change in Argentina, South Korea and Spain*, Princeton University Press, Princeton.
- Guzmán, J. (1994a): "Aspectos estructurales de las PYMEs. Las microempresas y los empresarios en España," *Economía Industrial*, 300, 197-204.
- Guzmán, J. (1994b): "Towards a taxonomy of entrepreneurial theories", *International Small Business Journal*, 12:4, 77-88.
- Guzmán, J. y Fernández, J. (2002): "Proceso de globalización: ¿Convergencia o divergencia económica entre países?, *IV Reunión de Economía Mundial*, La Coruña.
- Hagen, E. E. (1962): *On the theory of social change: how economic growth begins*. Massachusetts Institute of Technology, The Dorsey Press Inc, Homewood, Illinois.
- Harrod, R. F. (1939): "An essay in dynamic theory", *Economic Journal*, 49, 14-33.
- Hebert, R. F. y Link, A.. (1989): "In search of the meaning of entrepreneurship", *Small Business Economics*, 1, 39-49.
- Hirschman, A. O. (1958): *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven.
- Hoselitz, B. F. (1962): *Aspectos sociológicos del desarrollo económico*, Ed Hispano-Europea, Barcelona (1ª ed. 1960).
- Hunt, D. (1989): *Economic Theories of Development. An Analysis of Competing Paradigms*, Harvester Wheatsheaf, Nueva York.
- Krugman, P. R. (1997): *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Antoni Bosch, Barcelona.
- Krugman, P. R. (1992): *Geografía y comercio*, Antoni Bosch, Barcelona.
- Levine, R. y Renelt, D. (1992): "A sensitivity analysis of cross-countries growth regressions", *American Economic Review*, 82:4, 942-963.
- Lewis, W. A. (1955): *The theory of economic growth*, George Allen, Londres.
- Lucas, R. (1988): "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.

- Mankiw, G., Romer, D. y Weil, D.N. (1992): "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 107:2, 407-437.
- Markusen, A. (1996): "Sticky places in slippery spaces: a typology of industrial districts", *Economic Geography*, 72:3, 293-313.
- Marshall, A (1954): *Principios de Economía*, Ed. Aguilar, Madrid, (1ª ed. 1890).
- McClelland, David C. (1961): *The Achieving Society*, The Free Press, Londres.
- Myrdal, G. (1980): *Contra la corriente. Ensayos críticos sobre Economía*, Ariel, Barcelona.
- Myrdal, G (1957): *Economic theory and underdeveloped countries*, Duckword.
- Nurkse, R. (1952): "Some international aspects of the problem of economic development", *American Economic Review*, 42, 571-583.
- O'Hearn, D. (2001): *The Atlantic economy: Britain, the US and Ireland*, Manchester University Press, Manchester.
- Perroux, F. (1955): "Note sur la notion de pôle de croissance", *Economie Appliquée*, 7, 307-320.
- Porter, M. E. (1998): *On competition*, Harvard Business School Publishing, Boston.
- Porter, M. E. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza y Janes, Barcelona.
- Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (eds) (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- Quah, D (1997): "Empirics of growth and distribution: stratification, polarization and convergence clubs", *Journal of Economic Growth*, 2:1, 26-59.
- Rodríguez Pose, A. (1995): *Reestructuración socioeconómica y desequilibrios regionales en la Unión Europea*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Romer, P. M. (1990): "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, 98:5, 71-102.
- Romer, P.M. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, 94:5, 1002-1037.
- Rosenstein-Rodan, P.N. (1943): "Problems of industrialization of eastern and south-eastern Europe", *Economic Journal*, 53, 202-211.
- Rostow, W (1953): *The process of economic growth*, Clarendon Press, Oxford.
- Sala-i-Martin, X. (1997): "I just run two million regressions", *American economic Review*, 87:2, 178-183.
- Sala-i-Martin, X. (1990): *On growth and states*, Tesis Doctoral, Harvard University.
- Santos Cumplido, F. J. (2001): *La calidad del empresario sevillano*, Sevilla Siglo XXI, Sevilla.
- Santos Cumplido, F. J. y Guzmán (2001): "The booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville", *Entrepreneurship and Regional Development*, 13, 211-228.

- Santos Cumplido, F. J. y Guzmán (1999): "Hacia un modelo explicativo del empresario de calidad", *Economía Industrial*, 325, 133-150.
- Santos Cumplido, F.J. y Liñán, F (2002): "Towards an empirical methodology for the measurement of the quality entrepreneur. The case of sevilian entrepreneurs", *42nd Congress of the European Regional Science Association*, Dortmund, 27-31 Agosto.
- Schumpeter, J.A. (1944): *Teoría del Desarrollo Económico* Fondo de Cultura Económica, México (1ª edc inglesa 1934).
- Solow, R. M. (1957): "Technological change and the aggregate production function". *Review of Economic and Statistics*, 39, 312-330.
- Solow, R. M. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70:1, 65-94.
- Sternberg, R y Litzenberger, T. (2003): "Regional clusters: operationalisation and consequences for entrepreneurship", *Department of Economic and Social Geography, University of Cologne*, working paper 2003-02.
- Stohr, W. B. (1981): " Development from below: the bottom-up and periphery-inward development paradigm", en Stohr, W.B. y Taylor, D.R.F. (ed.) *Development from above or below? The dialectics of regional planning in developing countries*, John Willey, Chichester. 39-72.
- Stohr, W.B. y Taylor, D.R.F. (1981): *Development from above or below? The dialectics of regional planning in developing countries*, John Willey, Chichester.
- Suarez-Villa, L. (1989): *The evolution of regional economies. Entrepreneurship and macroeconomic change*, Praeger, Nueva York.
- Suárez-Villa, L. (1986): "El Empresario, factor estratégico en las transformaciones territoriales", *Estudios Territoriales*, 20, 55-86.
- Swan, T. W. (1956): "Economic growth and capital accumulation", *Economic Record*, 32, 334-361.
- Tondl, G. (2001): *Convergence after divergence? Regional growth in Europe*, Springer, Nueva York.
- Vázquez Barquero, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación, Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Ed. Pirámide, Madrid.
- Vázquez Barquero, A., Garofoli, G y Gilly, J.P. (ed.) (1997): *Gran empresa y desarrollo económico*, Síntesis, Madrid.
- Veciana, J.M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científico", *Revista Europea de Dirección y Economía de Empresa*, 3, 11-36.
- Vélaz Rivas, J. I. (1996): *Motivos y Motivación en la Empresa*, Edc. Diaz de Santos, Madrid.
- Wennekers, S y Thurik, R. (1999): "Linking entrepreneurship and economic growth", *Small Business Economics*, 13, 27-55.